

présentés sur ce sujet. En second lieu, le professeur Meade n'apporte pas à son étude un intérêt purement d'ordre descriptif. Ses travaux antérieurs d'ordre théorique, le pousse maintenant à des vérifications expérimentales. Enfin, cette brochure récente semble bien être la première étape d'une étude du Benelux que le professeur Meade poursuit depuis deux ans.

Le lecteur peut, sans doute, trouver le sujet minuscule, très spécial même. Il n'en est pas moins vrai que, au Canada, en particulier, l'opinion devrait de plus en plus s'appliquer à dégager les leçons des unions douanières et économiques. La question sera tôt ou tard éventuellement posée aux Canadiens.

Jacques Parizeau

Germany's Moral Debt—The German-Israel Agreement, par KURT-R. GROSSMANN, avec préface de EARL-G. HARRISON. Une brochure de 71 pages. — PUBLIC AFFAIRS PRESS, 2162 Florida Avenue, Washington 8, D.C., 1954. ($2).

La journée du 18 mars 1953 a été témoin de la ratification par le parlement de l'Allemagne de l'Ouest d'un traité unique dans les annales du droit international. Il s'agit d'une mesure législative, connue sous le nom d'« Accord du Luxembourg », par laquelle l'Allemagne de l'Ouest s'engage à payer à l'État d'Israël, sur une période de douze à quatorze ans, 822,000,000 de dollars de marchandises, à titre d'indemnité, de réparations et de restitution pour les dommages infligés aux Juifs par le régime hitlérien.

En plus d'étaler le contenu de l'accord, la présente monographie fait la lumière sur le réconfortant effort qu'a exigé de l'Allemagne la reconnaissance de sa dette morale. Elle dévoile au public la patiente lutte dont l'accord est l'aboutissement et fait l'historique du long et laborieux cheminement de l'idée dans le peuple et chez les dirigeants allemands.

Camille Martin

Measuring Business Changes (A handbook of significant business indicators), par RICHARD-M. SNYDER. Un vol., 6 po. × 9¼, relié, 382 pages. — JOHN WILEY & SONS, INC., 440, 4e avenue, New-York 16, 1955. ($7.95).

L'homme d'affaires moderne ne peut plus se contenter d'être parfaitement au courant de sa propre entreprise seulement; les choses étant ce qu'elles sont, s'il veut que ses décisions soient intelligentes, il doit se tenir en contact étroit avec l'ensemble du secteur industriel ou commercial qui retient son activité et l'économie en général. Mais on n'acquiert pas une connaissance pratique des conditions générales de l'économie et de tout un secteur de l'industrie ou du commerce de la même manière que l'on suit la marche de sa propre entreprise. Pour rendre assimilable la masse de renseignements divers, on a eu recours à des concentrés que l'on appelle en économie: barèmes, indices ou index.

L'ouvrage dont il est ici question décrit et explique les plus importants barèmes ou index nécessaires à l'interprétation et à la prévision des conditions des affaires. Dans chaque cas, le mode d'emploi fournit les détails qui permettent de tirer tout le parti possible de la formule, dans les limites d'une judicieuse